

Le Magnétisme Personnel.

PREMIÈRE PARTIE DE LA

Série "B"

LES AUTRES PARTIES DE CETTE SÉRIE COMPRENNENT:

No. 2. La Télépathie.

No. 3. L'Hypnotisme.

No. 4. La Cure Magnétique.

No. 5. Le Zoïsme.

Édition de

LA "PSYCHIC RESEARCH COMPANY,"

À CHICAGO ET À LONDRES.

COURS

DE

MAGNÉTISME PERSONNEL:

DE

L'EMPIRE SUR SOI-MÊME

ET DU

DÉVELOPPEMENT DES DISPOSITIONS NATURELLES.

TRADUIT DE L'ANGLAIS

PAR

TIBURCE BEAUGEARD.

EDITION

DE

LA "PSYCHIC RESEARCH COMPANY."

CHICAGO (ETATS-UNIS D'AMÉRIQUE).

P EATON JULY '65 LOT

INTRODUCTION.

On doit entendre par Magnétisme Personnel, cette faculté que l'homme possède d'attirer l'intérêt, la confiance, l'amitié et l'amour de l'humanité.

Le but de l'auteur de ce cours est de communiquer au lecteur, dans la forme la plus simple, le secret du pouvoir personnel. Il a donc essayé de lui montrer comment il peut se prévaloir du résultat de cette étude, d'ores et déjà, et non quand l'espérance et la faculté de jouir n'existent plus, quand le savoir n'a plus aucune utilité,—mais dès à présent, alors qu'il peut mettre ce savoir à profit.

Ceux qui ont étudié ce cours sont d'opinion que l'auteur a atteint son but. Ils déclarent que, grâce à l'absence de discussions théoriques dans cette étude, ils ont pu comprendre les lois qui régissent le succès, et les mettre en pratique. Ce cours a rencontré leurs suffrages alors que d'autres thèses plus prétentieuses, plus diffuses et plus étendues n'ont réussi ni à plaire, ni à instruire.

L'auteur s'en remet donc au témoignage de ceux qui l'ont lu et ne s'excuse point d'avoir adopté avec intention, au cours de cette étude, un ton simple et personnel.

PRÉFACE DE L'AUTEUR.

Je crois que le désir le plus commun parmi les hommes et les femmes est celui d'attirer les autres vers soi ; c'est ce qui, en effet, donne à l'homme le pouvoir, l'influence, la richesse et le succès, et à la femme, le prestige dans la société, la popularité, le plaisir et l'amour. Disons, tout d'abord, que c'est là un bon désir. Il n'est aucunement dégradant d'aspirer à l'influence. Le désir des richesses n'est point avilissant, puisque la richesse nous permet de nous rendre encore plus utiles à notre prochain. Jetez votre regard en arrière et rappelez-vous que, il y a une vingtaine d'années, on vous signalait, comme des exemples dignes d'être suivis, les hommes et les femmes les plus célèbres du monde. Ces personnes jetaient leur éclat aux yeux de ceux qui étaient plus âgés que vous. Votre père et votre

mère, votre maître, parlaient d'elles avec respect et désiraient que vous pussiez suivre leurs traces et atteindre à leur hauteur. Avaient-ils tort d'élever si haut la nature humaine? Je ne le pense pas. Les grandes intelligences du monde sont comme des phares qui doivent toujours nous servir de guides dans notre voyage à travers la vie; une analyse de la nature des célébrités vivantes et mortes nous révèlera le secret de cette philosophie de la vie, qui a rendu la leur forte et sublime. Laissez-moi vous dire le secret de leur succès.

Dans les trois premières leçons de ce cours, j'ai essayé de vous éclairer sur quelques uns des traits généraux de l'étude du Magnétisme Personnel et de vous préparer ainsi aux leçons plus détaillées qui suivent.

PREMIÈRE LEÇON.

PERCEPTION D'UNE FORCE—LA BATTERIE EN RÉSERVE—LA PRÉSENCE DES COURANTS MENTALS.

PERCEPTION D'UNE FORCE.—Je veux causer avec vous à cœur ouvert et, si la simplicité de mes comparaisons déplait aux gens d'esprit ultra-scientifique, je les prierai de bien vouloir suspendre leur jugement jusqu'à ce qu'ils aient compris cette étude et qu'ils aient observé les effets de la mise en pratique de ces leçons au cours de leur vie quotidienne. Je parle, en un langage facile à comprendre, à la grande majorité des personnes; à la majorité des hommes et des femmes qui veulent des *faits* seulement, au grand public en général qui cherche le secret d'améliorer sa position.

* * *

LA BATTERIE EN RÉSERVE.—Vous n'avez jamais songé, peut-être, que vous êtes vous-même une sorte de batterie électrique en réserve recevant et renvoyant constamment une force, jetant des courants d'attraction et de répulsion continuellement, quelquefois sciemment, comme quand vous désirez inculquer quelque chose à vos amis, quelquefois inconsciemment, comme quand vous faites une impression soit agréable, soit désagréable à quelqu'un sur qui vous n'avez jeté qu'un simple regard. Vous exercez donc une action sur autrui et on en exerce une sur vous, soit volontairement soit involontairement, constamment et continuellement. Voilà le premier fait à retenir.

* * *

LA PRÉSENCE DES COURANTS MENTALS.—Il y a une *force* qui agit, c'est évident.

Est-ce la Force de la Pensée?

Non, parce que cette force se manifeste sans pensée de votre part. Elle peut être ajoutée à la pensée et elle l'est en réalité.

Est-ce l'Electricité?

Mais l'Electricité n'est que le nom d'une Force inconnue.

Quelle est donc cette Force?

On l'appelle Magnétisme, parce que nous ne savons pas comment lui donner un autre nom. On pourrait très bien l'appeler *courant mental,* étant semblable à un courant électrique sous beaucoup de rapports. C'est une Force dont nous *pouvons apprendre* l'emploi, que nous pouvons apprendre à diriger, comme nous avons appris à diriger l'électricité tout en ne comprenant pas sa nature. Son origine est un mystère; acceptons le simplement comme nous acceptons le mystère de la Vie elle-même, et passons à *l'emploi* de cette Force.

DEUXIÈME LEÇON.

Traits Caractéristiques de l'Individu Magnétique—Un Idée de Repos—Un regard Fixe et Caractéristique—Il est toujours Poli—Les Faibles Deviennent Plus Faibles et les Forts plus Forts.—Il n'est pas Empressé—Il agit selon des Lois Fixes.—Il est Sympathique—Il se Sert de Votre Force.

Traits Caractéristiques de l'Individu Magnétique.—La première chose à faire est d'observer d'une manière judicieuse, comment agit la force parmi les personnes autour de nous, et de prendre note des principaux traits différents de leur nature et des effets logiques de certains de leurs attributs.

Nous connaissons tous le type de l'homme ou de la femme magnétique. Les femmes sont, en effet, aussi magnétiques que les hommes et si je me sers du mot "hommes" comme exemple, c'est uniquement afin d'éviter une ambiguité de grammaire. Qu'il suffise au lecteur de se souvenir que tout ce qu'on dit de l'homme dans ce cours s'applique aussi bien à la femme. Les sexes sont égaux quant à l'acquisition du Magnétisme et de l'influence.

* * *

Un Idée de Repos.—Quand vous vous trouvez en compagnie de l'homme consciemment magnétique, le premier effet qu'il vous fait est celui d'être en repos : il n'est point nerveux, il ne s'agite pas. Vous éprouvez ensuite le sentiment qu'il a, dans lui, une force en réserve quelque part, une force dont vous ne pouvez pas fixer l'endroit. Elle ne se trouve pas précisément dans son regard, ni dans ses manières, ni dans son parler, ni dans ses actions ; mais elle est là, elle existe et semble faire partie de lui. Voilà exactement le fait : c'est *une partie de lui*, et quelques minutes auparavant, tout singulier que cela paraisse, c'était en une petite mesure, *une partie de vous !* Un peu de cette force d'attraction qu'il montre et dont vous êtes conscient est allé de vous à lui sans que vous le sachiez. Mais ne nous occupons pas de cela pour l'instant.

* * *

Un Regard Fixe Particulier.—Examinons l'homme d'un peu plus près afin de connaître le secret de la fascination qu'il exerce sur vous. Observez d'abord son regard. Ses yeux

vous dominent quoi qu'il ne vous regarde pas fixément. Il ne regarde pas dans vos deux yeux, ni dans un des vos yeux plutôt que dans l'autre : il regarde *juste entre les deux*, là où votre nez prend sa racine. Son regard semble vous percer avec intention —un regard fixe et pénétrant, mais dans lequel il n'y a rien de désagréable. Vous sentez qu'il n'est pas, qu'il ne peut pas être impertinent. Remarquez également qu'il ne vous regarde pas ainsi quand vous parlez ; il attend votre communication pour ainsi dire, puis il vous envoie la sienne. Quand il parle, il vous regarde de cette manière déterminée et dominatrice et cependant bienveillante, mais il ne se fait pas valoir : il n'est point disposé à argumenter.

* * *

Il est Toujours Poli.—Il vous écoute avec politesse : il est toujours poli, mais vous recevez l'impression d'une volonté inflexible sous ce calme apparent : vous percevez une puissance dans lui. C'est l'homme qui doit être obéi ; en un mot, l'impression qu'il vous laisse est celle de quelqu'un qui *sait exactement ce qu'il veut et qui n'est pas pressé parcequ'il est certain d'obtenir ce qu'il veut.* Ah ! nous l'avons défini, maintenant. Voilà donc pourquoi il est si calme, si assuré ! Le savoir est force et il *sait* que son état dépend des lois de la cause et de l'effet.

* * *

Les Faibles Deviennent Plus Faibles et les Forts Plus Forts.—La loi est que le Positif agisse et doive agir sur le Négatif ; que le Négatif sente et admette le pouvoir d'une force consciente, c'est-à-dire qu'il cède quelque chose de magnétique aux forts : " Et à celui qui n'a pas, on lui ôtera même ce qu'il a ! " Ces mots ont-ils un nouveau sens pour vous, maintenant que vous êtes éclairé par ce que vous venez d'apprendre ? Ces mots ne sont-ils pas merveilleux ? Ils sont vrais en ce qui concerne la Loi, comme en ce qui concerne le sentiment.

* * *

L'Homme Magnétique Conserve le Savoir.—Analysons maintenant sa conversation. Vous a-t-il appris quelque chose ? Très-peu et rien qu'on puisse considérer comme vain ou prétentieux : ce qu'il donne n'est généralement point important, quoique vous semblez croire cela tandis que vous l'écoutez.

* * *

Il n'est pas Empressé.—Souvenez-vous encore de ce mot : Il n'est pas *empressé.* Il vous fait plutôt sentir que, s'il



UNE PERSONNALITÉ MAGNÉTIQUE TIRE SOUVENT SA FORCE D'AUTRUI.

le voulait, il pourrait en dire long. Ainsi, il pique un peu votre curiosité. Mais il ne vous donne pas l'impression *d'avoir l'intention de vous mystifier*. Pas le moins du monde. Son œil est trop franc pour cela, et vous le connaîtriez pendant dix années que vous saurez que jamais, dans sa conversation, il ne vous tend un piège pour chercher à se faire admirer. Le fait est que la région de ses pensées est au-dessus de l'admiration. Dans sa jeunesse, alors qu'il apprenait, comme vous apprenez maintenant, comment pouvoir acquérir le magnétisme personnel, il éprouvait peut-être quelque plaisir à entendre ses connaissances témoigner de son pouvoir et lui exprimer leur franche admiration; mais il est aujourd'hui, au-dessus de cela: aucun homme ne s'arrête là où il est. Il y a toujours des hauteurs à gravir au-delà: nous n'atteignons jamais le sommet.

* * *

IL AGIT SELON DES LOIS FIXES.—Quand cet homme a attiré vers lui la popularité, l'influence, la richesse ou le succès, il a accepté ces dons: il les a considérés comme son dû, comme le résultat logique de la mise en œuvre des Lois de la Cause et de l'Effet; puis il a continué son chemin. Il n'est pas resté inactif. Il a acquis la richesse de la même façon qu'il a acquis la popularité: par la domination. Il a dominé par le magnétisme; il a attiré les hommes à lui; il a désiré être riche et il a attiré la richesse à lui, parcequ'il l'a voulu.

* * *

IL EST SYMPATHIQUE.—Mais nous allons trop vite. Nous dépassons les limites de notre leçon. Quelle impression cet homme vous a-t-il faite? Celle-ci: vous désirez le connaître mieux parceque vous sentez qu'il vous est sympathique, d'une façon mystérieuse et que vous ne pouvez définir. Il vous tient, selon l'expression courante, et vous ne pouvez vous soustraire à son influence, même après que vous avez pris congé de lui.

* * *

IL SE SERT DE VOTRE FORCE.—Si, maintenant, vous voulez bien vous rappeler la conversation que vous avez eue, vous verrez,—quoique vous n'ayez pas remarqué cela alors, vous verrez, dis-je, que *vous* êtes celui qui a fait montre de vos connaissances, que *vous* êtes celui qui a cherché à plaire: en un mot, *vous* êtes celui qui a donné. Oui, c'est précisément cela: vous avez donné; il a reçu. S'il avait voulu que ce fut autrement, lui, fort de son savoir conscient, et vous, faible et pris au dépourvu, vous auriez été obligé de recevoir de lui tout

ce qu'il aurait voulu vous donner en fait d'impulsions, d'ordres ou d'idées. S'il l'avait voulu, il aurait pu vous faire plier, comment le vent fait courber les roseaux autour d'un étang. Pourquoi ? *Parceque c'est la Loi,* et parcequ'il connaît la Loi tandis que vous ne la connaissez pas. Mais il ne l'a pas voulu alors ; il s'est permis, simplement, de vous faire une bonne impression. Il a fait cela parcequ'il était conscient de sa force. Puis il est parti après vous avoir pris un peu de magnétisme, comme l'abeille s'envole après avoir pris le miel d'une fleur.

TROISIÈME LEÇON.

TRAITS CARACTÉRISTIQUES DE L'INDIVIDU NON-MAGNÉTIQUE—C'EST UN GROGNON—IL VOUS DÉPRIME—POURQUOI CELA ?—IL ADMET SON INSUCCÈS.

TRAITS CARACTÉRISTIQUES DE L'INDIVIDU NON-MAGNÉTIQUE.—Connaissez-vous l'homme non-magnétique ? C'est justement le moment de le dépeindre et de le mettre en parallèle avec la forte personnalité dont nous venons de parler. Il vous irrite ; si vous êtes acariâtre vous-même, il augmente votre mauvaise humeur ; si vous avez des dispositions à être morbide, il obscurcit votre horizon encore plus ; si vous vous sentez heureux, sa présence semble avoir l'effet de peser sur vous. Oui, c'est un poids et vous avez à le soulever. Il vous demande de la sympathie ; il dit qu'on ne le comprend pas ; il se plaint du sort, du temps, d'une personne quelconque.

* * *

C'EST UN GROGNON.—C'est un mécontent, un bavard ; il vous communique ses secrets ; il veut que vous preniez part à ses ennuis. C'est un être impulsif, sans discrétion, manquant de calme, de jugement, de mesure et d'intérêt. Flattez-le et laissez-le s'en aller ! Vous pouvez le prendre de la manière la plus aisée en flattant son égoïsme : parlez-lui en et débarassez-vous de lui,—car vous n'avez que ce seul désir : vous le mettez à exécution sur l'heure et ensuite vous n'y pensez plus.

* * *

IL VOUS DÉPRIME.—Vous vous sentez heureux aussitôt qu'il est parti. Sa présence a pesé horriblement sur vous parceque *vous ne saviez pas* comment vous soustraire à son influence. Si vous l'aviez su, vous auriez pu, non seulement vous épargner une perte de magnétisme, mais même tirer, si vous l'aviez voulu, quelque chose de sa faiblesse.

* * *

POURQUOI CELA ? Pourquoi donc est-il dépourvu de dispositions attractives ? La raison en est simple. C'est un négatif ; il dépend d'autrui ; il a des griefs à exposer—des griefs ! Pouvez-vous vous figurer l'homme magnétique que nous venons de décrire, comme ayant, lui aussi, des griefs ?

Essayez donc de vous le réprésenter ainsi? Non, ce serait absurde! Notre homme magnétique est une force parcequ'il s'est rendu maître des circonstances, parcequ'il a gardé une attitude d'esprit qui soumet les évènements, qui domine ce qui est autour de lui.

* * *

IL ADMET SON INSUCCÈS.—Regardons maintenant le revers de la médaille. Voici notre homme non-magnétique personnifiant l'insuccès, de son propre aveu, quoiqu'il ne le sache peut-être pas; il est faible; il se plaint; l'attitude de son esprit appelle l'insuccès; il gaspille la pensée et l'énergie. D'après la Loi, la Loi immuable de la Cause et de l'Effet, un tel être ne peut qu'échouer. Rappelez-vous les paroles: "A celui qui n'a pas, on ôtera même ce qu'il a!" Voilà donc vos deux types en présence. Etudiez-les attentivement. Que le premier vous serve de modèle et le second d'avis. Observez ce grand précepte et qu'il tinte toujours à vos oreilles: "*N'exposez pas vos griefs. Ne recherchez ni la sympathie, ni la flatterie. Découvrez la force qui agit dans tous les désirs, et appropriez-vous cette force.*"

QUATRIÈME LEÇON.

NOTIONS DÉTAILLÉES—NATURE DES COURANTS MENTALS—LA PUISSANCE TIRÉE DU DÉSIR—ON TROUVE LA FORCE DE TOUS CÔTÉS—COMMENT ON PROCÈDE—LE SECRET VOUS DONNE L'ISOLATION—RÉPRESSION NE VEUT PAS DIRE ENGOURDISSEMENT—PRÉSENCE DE PUISSANCE DANS LA FORCE-DÉSIR—LE MYSTÈRE—EMPLOI EFFICACE DU MYSTÈRE PAR LES GRANDS HOMMES—SERVEZ-VOUS DE LA FORCE D'AUTRUI—SOYEZ PRUDENT—CHERCHEZ À EVITER TOUJOURS LA FLATTERIE.

NOTIONS DÉTAILLÉES — Comment votre modèle est-il devenu magnétique? Que s'est-il fait à lui-même? Comment ce résultat s'est-il produit?

Ce sont là des questions bien naturelles. Laissez-moi y répondre aussi simplement que possible. Mais ne nous servons pas d'un exemple. Permettez-moi de vous donner ces notions, directement à vous en personne, afin qu'elles vous fassent une impression plus profonde.

* * *

LA NATURE DES COURANTS MENTALS:—*Le Désir, sous toutes ses formes, est un courant mental chargé de puissance,* cette même puissance précisément que l'homme magnétique exerce sur son prochain. Quand je dis "courant mental" je parle littéralement. Je ne me sers pas simplement d'une métaphore. Tous les désirs agissent d'après le principe des courants électriques et sont régis, sinon pas les mêmes lois, du moins par des lois identiques, d'attraction et de répulsion.

* * *

LA PUISSANCE TIRÉE DU DÉSIR:—Lorsque vous vous êtes rendu compte que vous pouvez tirer du désir sous toutes ses formes, sa puissance et son magnétisme, vous avez découvert pour ainsi dire, une mine d'or, dans votre propre jardin. Car le désir est toujours accessible. Sa source se manifeste en une infinité de manières. Lorsque vous cédez au désir vous gaspillez de la force et vous diminuez, en conséquence, votre puissance d'attraction; vous déchargez le magnétisme que vous auriez dû garder en réserve afin d'attirer vers vous les bonnes choses de la vie.

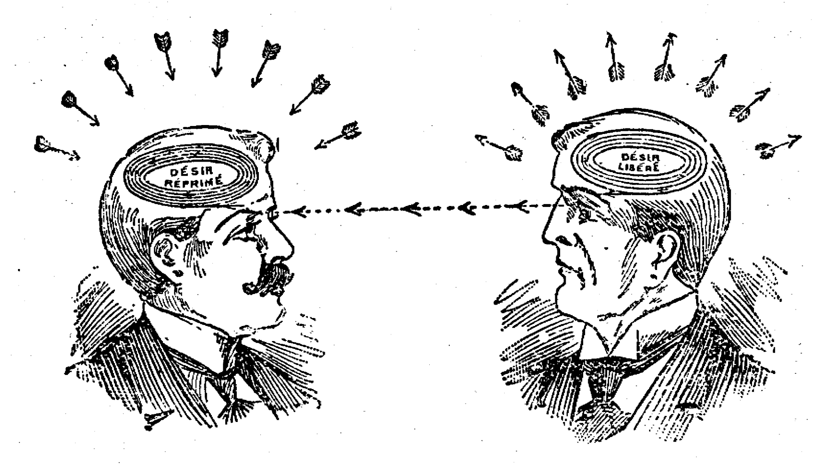
* * *

ON TROUVE LA FORCE DE TOUS CÔTÉS:—Quand vous aurez appris à considérer le désir, non comme un obstacle mais comme une ressource, votre succès dans la vie sera assuré.

La force du désir se manifeste sous un grand nombre de courants mentals tels que l'impatience, la colère, la prodigalité, le laisser-aller, ou la vanité. Ce dernier courant est, de tous, celui qui, peut-être, affaiblit le plus. Il se manifeste sous des formes si insidieuses qu'un homme ne se rend pas compte, souvent, qu'il cherche de propos délibéré à satisfaire la vanité, qui agit en lui d'une manière indistincte.

* * *

Comment on Procède :—La façon de procèder est, donc, aussitôt que vous sentez un courant de désir, de le retenir en vous—de *refuser de le satisfaire.* Par cet effort conscient de



LA FORCE ACCUMULÉE ATTIRE TOUJOURS ; LA FORCE LIBÉRÉE SE PERD ET SE NEUTRALISE.

votre volonté, vous vous isolez de la décharge affaiblissante de force et en même temps vous *créez un état d'attraction,* qui existera aussi longtemps que ce désir ne se neutralisera pas, en étant satisfait.

Servons-nous d'abord d'un exemple des plus communs et des plus affaiblissants, du courant de la vanité—le désir de surprendre.

* * *

Le Secret vous donne l'Isolation.—En premier lieu, comprenez bien l'importance du secret. Lorsque vous avez une nouvelle, quelque banale qu'elle soit, malgré le plaisir que vous éprouveriez à la communiquer à une de vos connaisances, *gardez le silence,* parceque c'est votre premier essai de mise en

pratique de *l'évolution de magnétisme du désir réprimé.* Votre secret est *une unité de magnétisme mental* mise en réserve dans la batterie de votre cerveau, et ce secret gardé, produit une force qui en attire une autre à elle du dehors, de même que votre argent mis en banque produit des intérêts. Plus vous avez de secrets en réserve dans votre esprit, plus est grande la répression ou l'isolation que vous exercez : de même, plus vous maîtrisez vos impulsions, plus grande est l'accumulation de votre force de réserve qui demeure non-consumée, intacte et prête à vous servir dans les entreprises importantes.

* * *

RÉPRESSION NE VEUT PAS DIRE ENGOURDISSEMENT.— Ne vous imaginez pas que cette habitude de réprimer vos impulsions produira un état d'engourdissement par lequel le désir sera anéanti. L'effet est le contraire : les désirs acquièrent dix fois plus de force et de puissance, de même qu'une rivière endiguée exerce une pression plus grande contre ses rives ; et, alors, lorsque vous êtes prêt à faire usage de la puissance, celle-ci *compte déjà comme quelque* chose. Elle est devenue, en réalité, une Force.

* * *

PRÉSENCE DE PUISSANCE DANS LA FORCE-DÉSIR.—Vous n'avez, peut-être, jamais analysé la force d'un désir. Considérez la un seul instant. Le désir de communiquer une nouvelle à un ami peut vous faire prendre un fiacre pour vous précipiter à sa rencontre, coûte que coûte. Il faut qu'une grande force agisse pour vous donner ainsi tant d'énergie. Eh bien, le fait à retenir est que vous avez besoin de cette force *vous-même.* Gardez-la. Vous en aurez besoin si vous devez attirer vers vous le plaisir et le succès que vous recherchez.

* * *

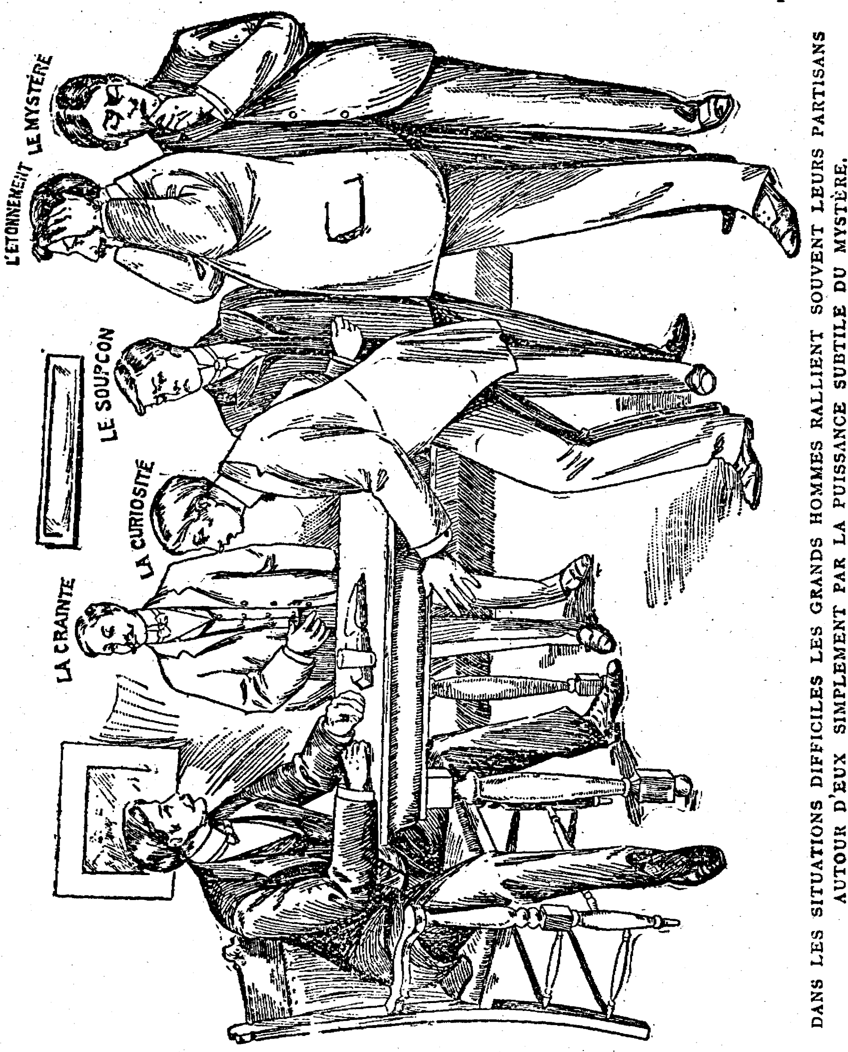
LE MYSTÈRE.—Le second fait à retenir est que le monde abandonne le pouvoir à ceux qu'il ne peut pas comprendre. Plus la rivière est profonde, plus elle est silencieuse. Qui sondera la profondeur des pensées de l'homme magnétique Il demeure un mystère : vous ne pouvez l'approfondir parce-qu'il ne vous le permettra point. Il est impénétrable. Vou aussi, vous devez demeurer un mystère ; vous ne devez pas vous rendre vulgaire, ou vous faire de la réclame sous aucune forme. La bizarrerie est fatale à la vraie puissance. Ce ne sont pas les excentricités du génie qui nous attirent ; non, nous vénérons plutôt le génie, *en dépit de* ses excentricités. Prenez donc garde, vous qui êtes mon élève, de confondre la curiosité

oisive qui aime à être amusée, avec le respect réel que nous éprouvons pour ce qui est hors de la portée de notre intelligence. Laissez donc vos connaissances dans l'ignorance de vos attributs et de vos opinions, autant que possible. Piquez leur curiosité, de cette manière, par exemple: Un de vos amis vient vous faire part d'une nouvelle importante. Si cela s'était passé autrefois, vous auriez immédiatement exprimé la surprise la plus vive. Mais aujourd'hui, c'est différent. Vous recevez la nouvelle avec bienveillance, mais avec calme, presque sans commentaire, et cela produit sur votre ami un effet d'étonnement. Il est surpris de voir que la nouvelle qui l'a si vivement impressionné fasse si peu d'effet sur vous. Vous devez cependant lui faire voir que la nouvelle vous intéresse, mais qu'elle ne dérange pas l'équilibre de votre esprit autant qu'elle dérange le sien. C'est peut-être la première fois qu'il s'aperçoit de cela. Que s'ensuit-il? Il reconnait que vous gardez votre esprit en équilibre, chose dont il ne vous aurait pas cru capable jusqu'ici. Cela pique sa curiosité. Il commence à avoir plus de respect pour vous, car vous lui demeurez un mystère.

* * *

EMPLOI EFFICACE DU MYSTÈRE PAR LES GRANDS HOMMES.— L'histoire nous enseigne que, lorsque les grands génies se trouvaient acculés dans une impasse et qu'ils couraient risque de perdre leurs partisans, ils réussissaient souvent à rallier leurs satellites hésitants et à obtenir le concours loyal des mécontents par le charme du mystère personnel. La plupart d'entre vous, se rappellent, sans doute, Charles Stuart Parnell, le *leader* irlandais de la Chambre des Communes en Angleterre, le "Roi Non-Couronné," comme on l'appelait en secret. Parnell me parait être un exemple encore plus remarquable de la force pénétrante de magnétisme personnel que même Wellington ou Gladstone. En Amérique, J. G. Blaine se rapprochait plus de lui que tout autre homme de son époque, en ce qui concernait l'influence personelle sur le cœur et l'esprit de ses partisans. Faut-il vous citer un exemple encore plus éclatant ? Il suffit de prononcer ce mot magique: Napoléon! Et à l'instant, l'imagination se reporte, éblouie, à la magnifique épopée du Premier Empire, à l'œuvre gigantesque, presque surhumaine, accomplie par le Titan. Son succès, à la vérité, ne dépendit-il pas souvent, du charme prestigieux qui se dégageait de sa puissante personnalité? Qu'on se rappelle simplement sa marche triomphale à travers la France, après l'évasion de l'ile d'Elbe et l'irrésistible souveraineté qu'il exerça alors sur la foule.

Paysans, nobles et bourgeois se précipitaient sur son passage, attirés comme par une force mystérieuse. Et, sous l'empire



DANS LES SITUATIONS DIFFICILES LES GRANDS HOMMES RALLIENT SOUVENT LEURS PARTISANS AUTOUR D'EUX SIMPLEMENT PAR LA PUISSANCE SUBTILE DU MYSTÈRE.

du charme, un million de poitrines humaines poussaient le cri formidable, immortalisé par l'histoire : " Vive l'Empereur ! "

* * *

SERVEZ-VOUS DE LA FORCE D'AUTRUI :—Le troisième fait à retenir ici est que le silence n'implique pas l'insociabilité.

Pas le moins du monde : le silence est simplement le mot précis employé comme il le fallait : *l'habitude* de retenir en soi, l'habitude de penser avec fermeté. Faites parler *l'autre*. Rappelez-vous ici que vous posséderez une puissance aussi longtemps que vous demeurerez un mystère pour vos connaissances. Si vous satisfaites leur curiosité, vous laissez se produire un échange de courants, pour nous servir de la comparaison déjà employée de la décharge électrique. C'est une satisfaction qui équivaut, électriquement parlant, à la neutralisation. Vous avez, et donné, et reçu, et l'état d'attraction a cessé dans l'intervalle. Mais en gardant toujours le mystère, en vous refusant à satisfaire la curiosité, vous devenez vous-même l'objet qui attire ; vous jouez le rôle de l'aimant et les autres jouent celui de l'acier.

* * *

SOYEZ PRUDENT.—Il faut que l'élève négligent et trop enthousiaste soit prudent, maintenant. N'oubliez pas que, particulièrement au commencement, vous devez au cours de vos essais faire preuve de grande discrétion, de jugement et de tact. Votre succès serait nul si l'on découvrait le but de votre changement de conduite. Ne laissez pas voir, le moins du monde, que vous désirez obtenir et garder un renseignement qui pourrait satisfaire la curiosité soit sourde, soit active. Ne cherchez jamais à exciter ouvertement la curiosité. Il est inutile, je pense, de dire à un élève de ne parler jamais de ses études, du dessein et des désirs qui s'y rattachent, car cela mettrait à jamais votre interlocuteur sur ses gardes. En parlant ainsi de vous-même vous violez les premières règles de l'étude du Magnétisme Personnel : celles qui ont trait *à la garde d'un renseignement personnel*, et à la satisfaction de la vanité.

* * *

CHERCHEZ À ÉVITER TOUJOURS LA FLATTERIE.—L'homme attractif ou magnétique ne parle jamais de lui. Il s'ensuit qu'on parle davantage de lui, qu'on l'admire et qu'on le loue plus que s'il avait employé tous ses moyens à préparer des petits effets de conversation pour flatter sa vanité.

L'élève peut répondre : " Cela ne s'applique guère à moi. Je ne recherche jamais la flatterie." Vous êtes donc une exception unique. Tout le monde recherche les louanges, sous une forme quelconque, et en une mesure plus ou moins grande. Ceux qui les recherchent avec le plus d'avidité en obtiennent le moins, parcequ'ils ne retiennent et ne gardent pas la force qui attire cette sorte de courant mental.

CINQUIÈME LEÇON.

La Force Inouïe du Désir de l'Approbation—Prenez Garde à cette Perte—Vous Observerez bientôt un Grand Changement.

La Force Inouïe du Désir de l'Approbation :— N'importe qui peut se rappeler ses moments de faiblesse et reconnaître ce désir de dire quelque chose qu'il sent devoir donner à autrui, soit directement, soit indirectement, une idée de son



LA FORCE EXISTANT DANS LE DÉSIR D'APPROBATION POUSSE LES HOMMES A AGIR CONTRE LEUR JUGEMENT ET À SE DIRIGER VERS LA PENTE GLISSANTE DE LA FLATTERIE.

importance, de ses talents ou de sa supériorité. C'est le désir de l'approbation. Cette *force* prédomine dans la nature humaine et on l'a même remarquée parmi les bêtes. Il ne faut pas tout à fait en rougir, car c'est un sentiment naturel. Le

point qu'il importe de retenir est que nous avons permis à cette force d'agir contre nous. Lorsque l'homme, en général, trouve une occasion de dire quelque chose qui lui donne du crédit, n'est-il pas forcé, presque irrésistiblement, à parler? Ne recherche-t-il pas avec impatience la première occasion de s'en onvrir à quelqu'un ? Vous rencontrerez quatre-vingt dix neuf personnes sur cent qui feront de même. Ces personnes ne se rendent pas compte que ce désir de l'approbation est une des plus puissantes des *forces* subtiles de la nature. Elles ne se rendent pas compte qu'elle les *pousse* souvent à agir *contre leur volonté* et toujours contre leur raison, leur jugement et leur bon goût. Et par dessus tout, elles ne se rendent pas compte que cette force subtile mais presque irrésistible est un *courant mental* dont elles pourraient tirer profit au lieu de le laisser les affaiblir plus qu'auparavant et " se décharger " avec un éclat trompeur comme l'étincelle électrique d'une machine statique.

* * *

PRENEZ GARDE À CETTE PERTE :—Donc, vous, l'élève, retenez bien ceci : Réprimez à chaque instant votre désir de l'approbation. Ne la satisfaites pas, même dans les circonstances les plus ordinaires. Si la chose est difficile à exécuter, cela démontre simplement que vous retenez en vous une force puissante ; une force qui lutte et ne demande qu'à s'unir avec une autre force contraire et extérieure, gisant dans quelque autre mentalité. Si vous conservez cet état vous serez également dans un état d'attraction.

* * *

VOUS OBSERVEREZ BIENTÔT UN GRAND CHANGEMENT :—Peu après que vous aurez mis à exécution les idées dont nous venons de parler, vous remarquerez un grand changement en vous ; vous éprouverez un sentiment croissant d'amour-propre, de dignité consciente, de puissance. Après chaque répression consciente de la force-désir vous pourrez *sentir positivement* la puissance dans vos nerfs mêmes. Puis vous observerez un changement dans l'attitude des autres envers vous. Ils éprouveront le désir encore plus vif de vous faire parler, de converser et d'être avec vous. Vous pouvez toujours retenir et faire croître cet état, en vous rappelant la règle de la curiosité " non satisfaite." Laissez vos amis s'étonner, mais *ne les laissez pas* voir que vous avez un but en agissant ainsi.

SIXIÈME LEÇON.

COMMENT TIRER PROFIT DES FORCES CONTRAIRES—COMMENT RECONNAÎTRE LA FORCE DISPONIBLE—UN EXCELLENT EXERCICE POUR L'ABSORPTION DE L'ENERGIE—VOUS VOUS ÉLEVEZ AU-DESSUS DES TENTATIONS.

COMMENT TIRER PROFIT DES FORCES CONTRAIRES.—Nous avons démontré au cours des leçons précédentes que l'impulsion ou le désir est une force, précisément cette sorte de force que vous voudriez faire agir pour influencer votre prochain. Vous devez bien comprendre maintenant, si vous ne l'avez déjà compris, que chaque désir est une force mentale et magnétique, soit positive, soit négative; que cette force cherche à s'unir à sa force contraire afin d'être satisfaite, de même que le pôle positif de l'aimant attire le pôle négatif de l'acier. Que l'élève qui doute de la puissance de ces forces me permette de lui signaler le cas de l'ivrogne. Qui peut pousser ainsi un homme à agir contre sa volonté, contre tous les instincts de son " moi " moral, si ce n'est une force énorme quoique subtile? Dans ce cas, la force qui agit est la tentation—le désir sous une forme plus puissante. Je vous dirai comment vous pouvez ruser avec cette force vicieuse, de sorte que vous puissiez, comme les lutteurs japonais, faire tourner les efforts de votre adversaire contre lui-même.

* * *

COMMENT RECONNAÎTRE LA FORCE DISPONIBLE.—Vous avez appris à reconnaître la valeur magnétique du secret et à réprimer la vanité. Je veux maintenant vous enseigner que *la tentation quelle qu'elle soit est un bienfait déguisé.* Celui qui étudie intelligemment le Magnétisme Personnel, *accueillera avec joie* la tentation sous n'importe quelle forme, parcequ'il a appris que, emmagasiner sa force exubérante en soi-même, c'est augmenter sa batterie de réserve, mentale et magnétique, ou son Magnétisme Personnel. Cela augmente sa puissance d'attraction. Mais, céder à la tentation, satisfaire son désir, " faire jaillir l'étincelle " pour ainsi dire, c'est neutraliser l'état attractif et affaiblir la batterie. Votre sauvegarde, l'isolation de votre batterie mentale, c'est le savoir, le genre particulier de savoir que vous obtenez au cours de ces leçons.

* * *

UN EXCELLENT EXERCICE POUR L'ABSORPTION DE L'ENERGIE.—Je vais maintenant donner des notions explicites

sur *la méthode de conserver l'énergie.* Imaginez que vous vous sentez sous l'empire d'un désir ou d'une tentation quelconque.



L'HOMME MAGNÉTIQUE ACCUEILLE AVEC PLAISIR LES FORCES QUE D'AUTRES CRAIGNENT, PARCEQU'IL PEUT EN EXTRAIRE UNE PUISSANCE DES PLUS IMPORTANTES.

Dans le cours ordinaire des choses, cela vous ennuierait, tout au moins. Mais maintenant que vous êtes à même de reconnaître

le désir, vous l'accueillez avec plaisir comme une nouvelle force à ajouter à votre batterie—un nouveau fonds à placer. Concentrez maintenant votre esprit sur ce désir, tirez-en l'essence *de sa force pleine et entière,* et ensuite commencez très lentement à l'aspirer en une longue haleine de toute la force de vos poumons. Cela devra vous prendre à peu près huit secondes. Pendant ce procédé, repétez mentalement ces mots à vous-même: "*Je m'approprie consciemment à cette heure, la force pleine et entière de ce désir.*"

Puis retenez tout à fait votre haleine pendant huit secondes environ et répétez mentalement ces mots: "*J'absorbe consciemment cette force, à cette heure, et elle m'appartient désormais.*"

En dernier lieu, exhalez l'haleine pendant huit secondes, lentement et uniformément, tout en répétant mentalement les mots: "*Je possède maintenant une mesure et un équilibre parfaits avec lesquels je puis me rendre maître de la force magnétique que j'ai amassée.*"

On peut répéter cela plusieurs fois, si on le veut.

Je recommande cet exercice de respiration, non seulement comme un moyen de fixer l'idée d'appropriation, d'absorption, et de mesure, mais aussi parceque les autorités sur les sciences mentales sont généralement d'opinion qu'il y a des rapports très-étroits entre les poumons et la nature émotionnelle de l'homme.

* * *

VOUS VOUS ÉLEVEZ AU-DESSUS DES TENTATIONS.—Je veux vous inculquer l'idée, en ce moment même, que la tentation perd de sa force sur vous, du moment que vous vous rendez compte que vous pouvez ruser avec elle: dépouillez-la de sa force et mettez cette force en usage à vos propres fins. Vous vous élevez ainsi, d'un seul coup, *au-dessus de la tentation,* un état auquel l'homme essaye d'atteindre pendant toute sa vie.

Afin de rendre cela plus évident, comparons la tentation à une bombe, qui tombe à vos côtés, la fusée allumée. Connaissant sa nature et sa construction, vous agissez aussitôt, promptement et intelligemment, et vous la dépouillez de sa fusée. La puissance de la bombe devient la vôtre dès lors, et vous pouvez en faire usage comme bon vous semble. Un ignorant aurait laissé l'explosion se produire et en aurait souffert.

SEPTIÈME LEÇON.

Le Temps Requis pour obtenir un résultat appréciable—Quelques effets sont apparents tout de suite—Un Exemple—Ce que vous devriez faire.

Il se peut qu'un élève fasse la remarque que les leçons qui précèdent sont trop simples; il voudrait peut-être quelque chose de plus mystérieux, de plus complexe. A un tel élève je dirai simplement ceci: "Suivez l'enseignement donné et voyez par vous-même. Vous ne pouvez apprendre, en aucune autre façon." Il ne serait pas raisonnable d'espérer qu'un changement radical de votre nature puisse se faire tout de suite après avoir mis à exécution un exercice quelconque cité dans ce cours. Ces leçons vous enseignent la loi qui régit ce sujet et vous donnent ainsi l'occasion de croître sans obstacle. Donnez à un rayon de soleil l'occasion d'arriver à la plante et la plante croîtra. Elle ne s'epanouit pas soudainement: il faut qu'elle ait le temps de se développer naturellement. En ce qui concerne l'élève, la lumière s'infiltre en lui par l'explication de la loi: il est donc certain qu'il ne pourra que croître et grandir s'il veut bien *tirer profit* de la loi.

* * *

Quelques Effets sont Apparents tout de suite.—Ordinairement le nouvel élève observe les effets de son développement après quatre ou cinq jours à peu près. On éprouve cependant presque tout de suite la sensation d'un plus grand respect de soi-même et d'une plus grande confiance en soi-même. Après chaque répression consciente de la force d'un désir, on remarque une sensation réelle et physique de puissance et de plénitude dans le cerveau et les nerfs. Cela ne ressemble en aucune façon à la suffisance ou à la vanité. On n'éprouve aucune disposition à se faire valoir: on se sent plutôt reposé et rassuré. Que le commençant veuille bien se critiquer lui-même, en toute franchise. Ne commettez pas l'erreur de rejeter le blâme sur l'égoïsme ou le mauvais goût des autres, si vous vous trouvez dépourvu de dispositions attractives. Soyez assuré que la faute en est uniquement à vous.

* * *

Un Exemple.—Observez vous avec attention, lorsque vous rencontrerez vos amis aujourd'hui. Vous voici en présence de

Monsieur X., dont vous avez toujours recherché la bonne amitié et les louanges pour une raison quelconque. Vous sentez qu'il ne s'intéresse pas à vous, que votre compagnie ne lui est pas agréable. Pourquoi cela ? Faites l'examen de votre conduite



L'HOMME NON-MAGNÉTIQUE GASPILLE SA FORCE PARCEQU'IL NE CONNAÎT PAS LES LOIS DE L'ATTRACTION.

passée envers lui. Vous vous apercevrez que jusqu'ici *il* a joué le rôle de la batterie qui reçoit tandis que vous avez " fait jaillir l'étincelle " vers lui, et que vous vous êtes affaibli en essayant de satisfaire votre désir, conscient ou inconscient, de l'approbation. L'obtenez-vous de lui, ce désir? Non. L'obtient-il de vous?

Oui. Essaye-t-il de l'obtenir ? Non. Vous pouvez maintenant comprendre plus aisément le principe de la conservation des forces expliqué au cours des leçons précédentes. X. tire la force de vous, tandis que vous devriez tirer la force de lui.

* * *

CE QUE VOUS DEVRIEZ FAIRE.—Arrêtez-vous, car vous êtes sur la mauvaise voie! Méditez sur la philosophie des principes que nous avous déjà énoncés. Ne vous occupez pas de X. pendant quelques jours. Mettez en pratique, d'une manière intelligente, la conservation de ces mêmes forces que vous gaspilliez auparavant. Avez-vous fait quoique ce soit aujourd'hui que vous vous sentiriez heureux de communiquer à autrui? *Eh bien, n'en parlez point.* Soyez déterminé à ne pas en souffler mot. Cela semble facile, mais l'habitude que vous avez prise de faire jaillir ces petites étincelles pour satisfaire un désir éphémère, est difficile à vaincre. Vous vous apercevrez en maintes occasions, qu'elles ont éludé votre vigilance et qu'elles vous ont rendu, chaque fois, abattu, stupide et non-magnétique. Conservez les désirs de la chair aussi bien que ceux de l'esprit. Cela n'est point simplement un exemple de la doctrine surannée de l'abnégation. C'est la loi scientifique de la force, la loi des *courants* mentals. *Elle n'est pas difficile* à exécuter parcequ'après l'avoir étudiée, d'une manière intelligente, vous pouvez vous apercevoir que vous faites mieux que de résister simplement à une force ; vous vous appropriez cette force. Vous la *capturez* et vous en faites usage comme bon vous semble.

HUITIÈME LEÇON.

L'ETUDE DES EFFETS—ON OBSERVE UN CHANGEMENT PHYSIQUE—UN RÉSULTAT SINGULIER.

L'ETUDE DES EFFETS.—L'élève peut se demander ici: "Supposez que je capture toutes ces forces, saisissant et accumulant en moi la force de chaque désir mental et physique aussitôt qu'elle se présente, quel effet cela produira-t-il?"

L'énergie que vous avez ainsi accumulée attire son contraire d'autrui aussi sûrement que l'électricité positive attire la négative, sans même un effort conscient de votre part. Votre physionomie, vos manières, votre conduite, changeront inconsciemment. Vous vous apercevrez que les bonnes choses que vous aviez cherchées en vain jusqu'ici, *viendront d'elles-mêmes vers vous* sans que vous les cherchiez. Elles y viendront, sûrement. C'est la loi de l'attraction. Lorsque les bonnes choses viendront ainsi de votre côté, ne témoignez aucune impatience. Ne grognez pas si "la bonne chose que vous aviez particulièrement désirée" ne s'offre point à vous tout de suite; car elle ne peut manquer de s'offrir à vous dans la suite.

* * *

ON OBSERVE UN CHANGEMENT PHYSIQUE.— Lorsque la personnalité magnétique d'un individu commence à se développer d'après les règles que vous avons déjà énoncées, un changement physique réel se produit dans son corps. Son œil est plus brillant, son teint plus clair, son port plus assuré. Il n'a plus cette expression d'appréhension secrète, cette expression d'ennui, d'embarras et de dépression. Il n'est plus le malheureux *jouet* des forces subtiles de la nature humaine. Il est devenu une *force* consciente, lui-même. Le monde, en tant qu'il s'y intéresse, lui apparaît sous un nouveau jour. Il commence à se rendre compte, lentement, de sa puissance, et parcequ'il a conscience de ce fait et le comprend, il est satisfait.

* * *

UN RÉSULTAT SINGULIER.—Aussitôt que l'élève a atteint ce degré d'avancement, il devra être constamment sur ses gardes, afin de ne pas éprouver de *pertes*. Le fait même de parler de cette puissance consciente et précieuse, suffirait pour

qu'on en perde une quantité considérable. Qu'on me permette de faire mention, ici, d'un curieux phénomène;—phénomène qu'un penseur superficiel considérerait comme peu encourageant: c'est, qu'en même temps que vous acquérez cette puissance et que la "bonne fortune" semble enfin vous favoriser, les choses que vous aviez recherchées en vain auparavant et qui maintenant s'offrent à vous d'elles-mêmes, ces choses, dis-je, *ont perdu un peu de leur valeur à vos yeux.* Cela ne doit point décourager l'élève intelligent. Tout au contraire, il est fier *d'être conscient de sa puissance* et il y trouve satisfaction. Souvenez-vous qu'il y a d'autres désirs encore plus grands que ceux que vous éprouvez à l'heure actuelle.

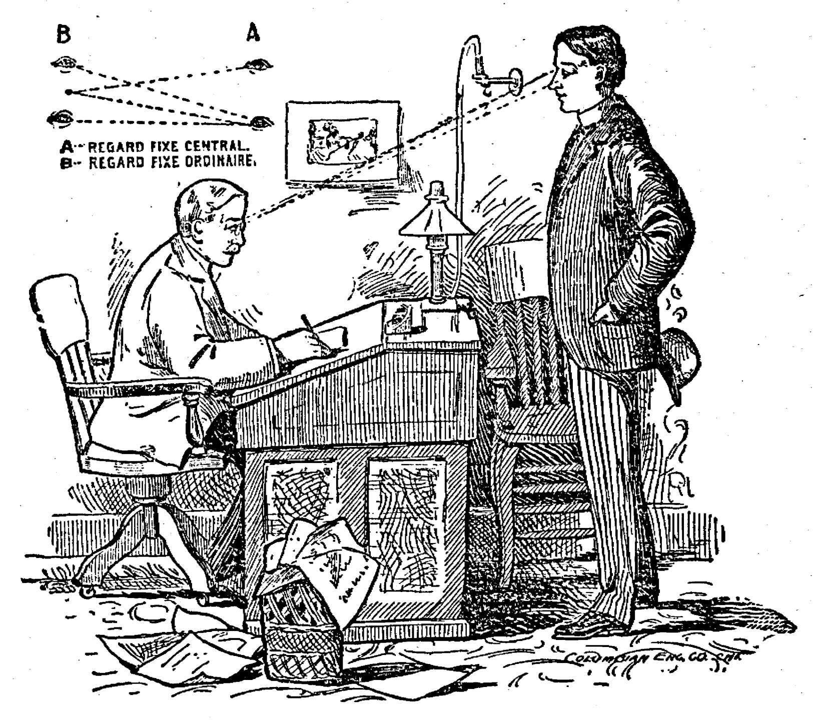
NEUVIÈME LEÇON.

CONSEILS UTILES À METTRE EN PRATIQUE—LE REGARD FIXE CENTRAL—COMMENT OBTENIR L'ASSURANCE ET LA CONFIANCE EN SOI-MÊME—LE SERREMENT DE MAIN MAGNÉTIQUE.

CONSEILS UTILES À METTRE EN PRATIQUE.—Lorsque l'élève s'est bien rendu compte de la théorie de la conservation de la force des courants mentals et de l'état d'attraction qui en résulte, il ne saurait mieux faire que de prendre note de quelques conseils utiles qui lui serviront à mettre plus rapidement en pratique les connaissances qu'il vient d'acquérir.

Prenons d'abord le cas où l'on désire faire une bonne impression en dépit des circonstances. Supposez que vous êtes sur le point d'avoir une entrevue avec un homme dont la personnalité semble toujours peser sur vous. Supposons encore que cet individu appartient à l'espèce connue de l'homme au regard insolent, aux manières brusques, au cou de taureau: un homme d'importance dans son milieu, mais entièrement dépourvu de sentiments délicats; un être, en un mot, aussi grossier que cruel. C'est une torture, comme on peut bien le concevoir, pour une personne de sentiments fins et élevés, d'avoir affaire à un tel individu, surtout quand il s'agit de lui demander un service ou une faveur. Les êtres de nature grossière se plaisent, en effet, à humilier davantage ceux qui se font humbles. Vous pouvez cependant manier ce type d'individu très aisément. Les connaissances que vous avez déjà acquises et votre mise en pratique de la conservation des forces vous protègent de toute attaque qu'il aurait pu faire autrement contre votre sensibilité, en mettant en jeu votre faiblesse ou votre vanité. Vous apparaissez donc, devant lui, sous un jour modeste et vrai, sentant avec raison que vous pourriez vous présenter sous un jour plus favorable, si vous le vouliez. Le fait même d'être conscient de cela est une force qui se montrera sur votre visage malgré vous, et vous aidera à influencer ou réprimer la force contraire dont vous allez bientôt soutenir le choc. Conscient de votre force en réserve vous engagez la conversation avec calme et confiance. Il faut que votre attitude ne décèle aucun signe d'impatience ou de gêne; montrez-vous agréable, reposé, et sûr de vous même, et ne soyez ni gauche, ni importun.

LE REGARD FIXE CENTRAL.—Lorsque vous lui parlez, regardez-le bien en face, *entre les yeux*, c'est à dire, à l'endroit où le nez prend sa racine. Imaginez que vous êtes à regarder, juste là, un point infiniment petit, et que vous voyez le point faible de notre individu,—car ces êtres de nature grossière sont, en réalité, faibles et lâches,—et parlez ensuite, comme si vous vous adressiez à ce point infiniment petit, *entre les yeux de*



UNE ENTREVUE DIFFICILE RENDUE AISÉE PAR LA CONNAISSANCE DES LOIS DES COURANTS MENTALS.

l'homme. Regardez ce point avec calme, mais sans le fixer et sans froncer les sourcils. Vous vous apercevrez bientôt que votre homme parait gêné et que son regard devient fuyant et incertain. Forcez-le à vous regarder, forcez-le à vous fixer pendant que vous parlez, mais aussitôt *qu'il parle*, à son tour, baissez ou détournez les yeux. Regardez son gilet, ses souliers, tout, excepté ses yeux. Ecoutez respectueusement et, lorsque *vous* recommencez à parler, cherchez encore

le petit point entre les yeux. Faites tout cela, sans qu'il en paraisse, car il ne doit aucunement soupçonner que vous lui faites subir une épreuve quelconque. Il faut que le calme soit votre note dominante.

Cet homme se souviendra de vous. Quel que soit le résultat de votre entrevue, soyez convaincu qu'il se souviendra de vous. Vous avez épuisé toutes les ressources, vous lui avez fait une impression plus profonde qu'il ne veut l'admettre lui-même.



UNE ENTREVUE UTILE ET INTÉRESSANTE AVEC UN " FANTÔME VIVANT."

COMMENT OBTENIR L'ASSURANCE ET LA CONFIANCE EN SOI-MÊME.—Voici un exercice qui rendra vos manières aisées, votre présence agréable et vous donnera de la confiance en vous-même. Exercez-vous sur des personnages imaginaires, dans un endroit où vous serez absolument seul, et d'où on ne puisse ni vous voir, ni vous entendre, dans un champ, à la campagne, par exemple. Même dans votre chambre, si vous vous y enfermez à double tour, vous serez à peu près certain de ne pas être observé.

D'abord respirez lentement et longuement pendant cinq minutes—aspirez l'air de toute la force de vos poumons, puis exhalez l'haleine d'une manière lente et uniforme. Dressez-vous alors vivement, sur vos pieds, et parlez à une personne imaginaire, à une de vos connaissances, que vous supposez se trouver vis-à-vis de vous. Vous pouvez, à l'occasion vous servir de votre propre image, dans un miroir, ou vous fier uniquement à votre imagination, quant à la personne supposée. Parlez, d'une manière naturelle, sur n'importe quel sujet, tout extraordinaire qu'il soit, mais préparez chaque phrase de votre conversation, à l'avance. Adressez-vous alors, à la personne imaginaire d'une voix forte, pleine et assurée. Accentuez bien chaque syllabe et arrêtez-vous y un peu. Il faut que vos paroles résonnent et sortent directement de votre poitrine. Parcourez la chambre à grands pas, menacez du doigt, gesticulez d'une manière tragique, enfin dites et faites tout ce que vous auriez désiré dire et faire si la personne à qui vous parlez, était réellement là.

Cet exercice est excellent. Il fera augmenter la confiance en soi dans n'importe quel individu, et il en ressentira indirectement les effets en une infinité de manières. L'espace me manque pour vous les décrire, mais vous les reconnaîtrez très-aisément.

Une demi-heure de cet exercice, unique en son genre, lorsque vous vous sentirez abattu, ou que vous voudrez augmenter votre confiance en vous-même, produira un effet surprenant. Il est souvent utile à l'élève de se servir ainsi du pouvoir de l'auto-suggestion au moyen de la parole parlée en toute sa force, pour obtenir un résultat matériel et défini. Demandez ce dont vous avez besoin,—demandez-le comme quelque chose qui vous appartient et qui vous est dû.

* * *

Le Serrement de Main Magnétique.—Lorsqu'on se rencontre, le serrement de main a aussi une grande importance. Regardez votre ami, d'une manière agréable, tout en lui serrant fermement la main, le revers aussi bien que la paume. Ne pressez pas ses doigts. Après une pression vive et chaude, retirez votre main en passant vos doigts au-dessous de sa paume. Frôlez, en dernier lieu, s'il est possible, le bout de ses doigts. C'est l'expression naturelle de la cordialité et il faut qu'elle produise son effet.

DIXIÈME LEÇON.

LA CULTURE DU REGARD MAGNÉTIQUE—L'EXERCICE DU MIROIR—L'EFFET.

LA CULTURE DU REGARD MAGNÉTIQUE.—Lorsque l'élève s'est bien rendu compte de la valeur de la conservation des courants mentals, il ne lui faut plus encore que peu d'assistance. Je ferai mention ici de quelques conseils utiles au développement. Il est probable que certains élèves y attacheront quelque importance.

J'ai décrit, au cours de la leçon précédente, la méthode de fixer un point entre les yeux de la personne à qui l'on parle. Pour simplifier les choses nous appellerons désormais cette méthode; "le Regard Fixe Central." Ne commettez pas l'erreur de vous en servir indistinctement, à toutes les occasions. Servez-vous en uniquement pour faire une impression quand vous le désirerez. Il arrive, quelquefois, que l'impression qu'on veut faire est trop forte: ne vous mettez donc pas dans ce cas. Servez-vous de votre force avec tact et discrétion. Le charme attire: faites, en conséquence, une impression agréable. Lorsque vous essayez de vous rendre aimable, dans une compagnie ordinaire, votre physionomie doit exprimer l'intérêt. Rien ne décèle plus un manque de dignité que de sourire perpétuellement; ayez donc une expression naturelle, celle que vous auriez, par exemple, en voyant tranquillement se passer quelque chose qui vous intéresse. Servez-vous constamment du regard fixe central, mais soutenez-le d'une manière digne et agréable. Vous donnez ainsi une impression de bonne humeur, doublée de puissance.

* * *

L'EXERCICE DU MIROIR.—Voici un exercice qui aidera efficacement au développement du regard fixe et de l'expression. Placez un petit miroir devant vous sur une table, ou mettez-vous debout devant un grand miroir, le visage à environ quinze centimètres du miroir. Faites, à l'aide d'un crayon ou de tout autre objet ayant une pointe émoussée, une petite marque ou une légère empreinte, à la racine de votre nez, juste entre les deux yeux. Cette empreinte sera visible pendant dix ou quinze minutes et vous aidera à concentrer votre attention et votre regard. Tout en regardant votre

image dans le miroir, concentrez fermement votre regard sur *ce point* entre les yeux. Demeurez *absolument immobile* tandis que vous regardez fixement le point central. Tâchez de ne



AVANT L'EXERCICE—LA CULTURE D'UN ŒIL MAGNÉTIQUE.

pas cligner l'œil. Lorsque vous sentirez un clignement vouloir se produire, levez un peu la paupière simplement : cela

soulagera les nerfs comme si vous aviez fermé les paupières. Cet exercice ne devra pas durer plus de quinze minutes. Les commençants trouveront peut-être difficile de se tenir *absolument sans bouger* pendant cinq minutes, mais l'on doit s'exercer à acquérir cette immobilité et cet empire sur les nerfs, si l'on veut obtenir un développement plein et entier.

* * *

L'EFFET.—Le moment qui convient le mieux à cet exercice est le matin, de bonne heure, quand le cerveau est frais et dispos, le corps reposé, et les nerfs détendus. Commencez en vous exerçant pendant cinq minutes ; prolongez graduellement et d'une minute la durée chaque matin, jusqu'à ce que vous arriviez à douze ou quinze minutes de durée. Après trois jours environ, vous commencerez à observer comment votre regard devient plus puissant et plus fixe. Vous observerez, d'autre part, comment le regard de votre prochain est faible et fuyant ; vous remarquerez que même ceux qui ont l'œil hardi vous regardent, soit dans l'un de vos yeux, soit dans l'autre, et détournent leur regard aussitôt que vous vous servez du regard fixe central, ce dont ils ne sont pas conscients, naturellement. C'est un fait assez singulier que ce regard fixe central vous fait imaginer que vous regardez exactement dans la tête ou dans la partie centrale de la tête, de la personne qui est devant vous. Cela vous fait éviter en même temps l'expression fixe de ses yeux.

L'exercice du miroir que nous venons de décrire contribue au développement de la puissance et du magnétisme de l'œil. L'œil est, en effet, la fenêtre de l'âme et parmi les êtres sensitifs psychiques on lit souvent les pensées de l'œil à l'œil. Vous ne saurez faire trop d'efforts pour développer en vous un œil dominateur.

Il se peut que l'élève porte des lunettes, mais le résultat que donne cet exercice, est toujours le même. On doit prendre bien garde, cependant, de se fatiguer les yeux. Le fait de porter des lunettes ne diminue en rien la faculté que vous avez de développer votre regard fixe; cela vous donne l'occasion même, de faire bien souvent une impression encore plus grande.

ONZIÈME LEÇON.

Trois Méthodes Particulières de Radiation Directe de l'Influence Magnétique—(1°) La Photographie Mentale—(2°) La Méthode du Plexus-solaire—(3°) La Méthode Musculaire.

Trois Méthodes Particulieres de Radiation Directe de l'Influence Magnétique.—La première condition à observer, dans chacune de ces trois méthodes, est la "retraite du silence." Cela veut dire que l'élève doit se retirer dans une chambre où il ne peut être dérangé ni entendre aucun bruit. Il doit se tenir soit assis, soit allongé, mais à son aise, et se condamner entièrement pendant dix minutes environ à un état de passiveté absolue. Il faut que tous ses muscles soient détendus et qu'il bannisse de son esprit toute pensée troublante. Ce n'est que lorsque l'élève aura atteint ce but, qu'il pourra mettre en action, pour son profit, les trois méthodes de projection de la force. Cest trois méthodes sont les suivantes:—

* * *

La Photographie Mentale.—Lorsque vous serez dans l'état voulu de tranquilité et de calme, asseyez-vous à une table et écrivez très-lisiblement sur une feuille de papier blanc une phrase succinte exprimant un souhait quelconque. Ecrivez ceci, par exemple.

"Je *veux* que les ennuis que j'ai avec Durand, cessent." Ou, "Je *veux* faire une impression favorable sur Duval." Ou, "Je *veux* que Monsieur X. soit forcé à faire telle ou telle chose." Après avoir écrit ce que vous désirez, lisiblement et brièvement, remettez-vous à votre aise et regardez fixement votre écriture, concentrant votre pensée, avec intensité, mais avec calme, sur le sens des lignes que vous avez sous les yeux. Respirez lentement et profondément, dans l'intervalle.

Ce procédé s'appelle la Photographie Mentale. La théorie est que, par ce moyen, on arrive à produire d'une manière parfaite des courants mentals, dans toute leur force. Si vous exprimez, au début, des désirs simples et raisonnables, comme on en fait généralement, tels que de jouir d'une meilleure santé, d'acquérir de meilleures dispositions, une mémoire plus exacte, un caractère plus doux, vous réussirez probablement, tout de suite. A mesure que vous vous développerez vous pourrez faire des demandes plus précises et plus détaillées,

comme celles que nous venons de citer. Tant que vous ne demanderez pas quelque chose *qui soit préjudiciable, directement ou indirectement, aux droits ou au bonheur de votre prochain,* vous obtiendrez une mesure de succès basée sur la sincérité et l'intelligence dont vous ferez preuve en suivant ce procédé.

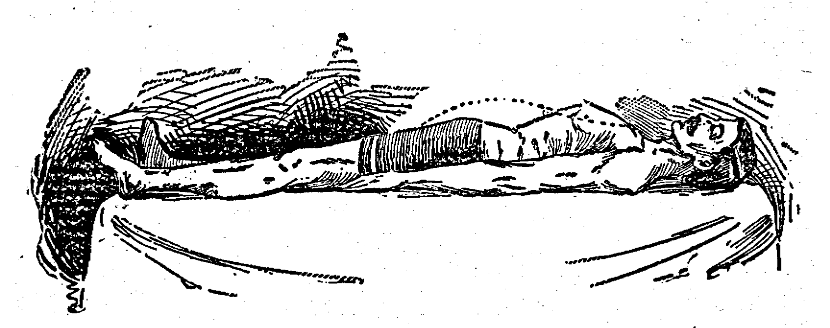


LA PHOTOGRAPHIE MENTALE. LA FORMATION, L'ABSORPTION ET LA RADIATION D'UNE FORCE-PENSÉE.

LA MÉTHODE DU PLEXUS-SOLAIRE.—Le plexus-solaire est le grand nerf central de la moëlle épinière placé en-dessous du creux de l'estomac. Certains savants affirment, d'une manière très logique du reste, que le plexus-solaire est, à vrai

dire, un cerveau,—le cerveau de l'abdomen,—et qu'il a une influence non seulement sur les fonctions du corps telles que la respiration et les pulsations du cœur, mais aussi sur la nature émotionelle d'un individu. Quelques autorités mentales considèrent le plexus-solaire comme un véritable centre magnétique ou comme un nerf-aimant susceptible d'influencer la personnalité d'autrui, ou d'être influencé par elle. Voici comment procèdent ces savants :

Lorsqu'ils ont fait la retraite du silence et qu'ils sont dans l'état de passivité voulue, ils s'allongent sur un lit de repos, après avoir pris la précaution d'en ôter tous les draps ou couvertures qui pourraient mettre un obstacle quelconque à



STIMULATION DU PLEXUS-SOLAIRE POUR SERVIR A LA THÉORIE DE LA VIBRATION RADIANTE.

leurs mouvements. Ils retiennent alors leur respiration et font s'affaisser leur poitrine : l'air pénètre ainsi dans l'abdomen et le distend. En affaissant ensuite l'abdomen, la poitrine se remplit, si l'on retient également la respiration. On doit faire, à chaque respiration, s'affaisser et se distendre la poitrine et l'abdomen, et cela tour à tour et assez rapidement, en cinq fois différentes. On se repose ensuite pendant trente secondes puis on recommence le procédé. Enfin, après une nouvelle pause de trente secondes, on recommence encore pour la troisième et dernière fois.

Un élève intelligent peut facilement s'apercevoir que cet exercice agit directement sur le plexus-solaire en lui faisant subir un massage interne et stimulateur par l'action des organes adjacents. Le côté mental de cette théorie est que le désir à satisfaire, doit être retenu tranquillement dans l'esprit pendant l'exercice et que le stimulant donné au plexus-solaire ou à la batterie nerveuse produit le rejet de la pensée. Ce rejet se fait

en vibrations qui influencent l'organisme, doué plus ou moins de nervosité et de receptivité, des personnes intéressées.

On ajoute beaucoup de foi à l'efficacité de cette méthode. Quel que soit l'effet qu'elle produise sur autrui, il est néanmoins certain qu'elle donne à l'élève de la mesure et du calme et qu'elle le rend moins abattu alors qu'il se sent découragé.

* * *

La Méthode Musculaire. — La troisième et dernière méthode paraîtra, peut-être, audacieuse en principe. Cette théorie est que toute force, exprimée soit par l'Intelligence, l'Esprit, la Gravité, l'Electricité, l'Action Musculaire, etc., est de la même essence. Ces forces ne diffèrent entre elles que par la forme qu'elles prennent pour se manifester. Se basant sur cette théorie, l'élève après s'être retiré dans le silence, devra se tenir tout droit et contracter chaque muscle de son corps, aussi rigidement qu'il peut le faire. Nous voilà donc, indubitablement, en présence d'une force créée mais non employée. L'esprit de l'élève, cependant, se porte avec ardeur sur le désir qui doit être satisfait. Il *veut* de toutes ses forces que ce désir s'accomplisse. Il s'assure, en même temps, que la force-expression physique, c'est-à-dire la rigidité de ses muscles se transforme en une force-expression mentale. Il importe qu'il retienne dans son esprit cette idée-ci: tandis que la force s'échappe de ses muscles fatigués, elle se retire de lui sous la forme mentale de son désir, et agit sous cette forme sur les personnalités ou conditions intéressées. On a expérimenté ce procédé avec beaucoup de succès sur différentes sortes d'affaires en général. Un de mes amis a mis en pratique cet exercice tous les matins, ayant cette pensée dans l'esprit: "Les affaires iront mieux"; et le résultat a été des plus satisfaisants.

"Pourquoi n'avez-vous pas continué?" lui ai-je demandé.

"Je n'en sais rien," m'a-t-il répondu en toute franchise, et l'élève répondrait probablement de même. On néglige souvent de tirer profit d'une vérité incontestable et qu'on a approfondie et mise à l'épreuve, parceque son extrême simplicité même la rend pour ainsi dire incroyable.

DOUZIÈME LEÇON.

La Foi Aide, mais elle n'est pas essentielle—La Foi Acquise—Le Succès obtenu au moyen des Idées suggérées Psychiquement—Les Idées servent souvent de liens de Communication.

La Foi Aide ; mais Elle n'est pas Essentielle.—La Foi, quoiqu'elle ne soit pas essentielle, contribue à donner de l'efficacité, même aux exercices de Magnétisme Personnel que nous venons de décrire: je me rends bien compte cependant, combien il est difficile à un commençant d'ajouter foi aux choses dont il ne sait absolument rien et je saisis, en conséquence, l'occasion qui se présente, de lui donner quelques conseils.

* * *

La Foi Acquise. Le Succès Obtenu au moyen des Idées suggérées Psychiquement.—Vous admettez probablement que la Foi vous aidera à faire plus de progrès, mais vous déclarez que vous n'avez pas la Foi. Même sans la Foi, vous pouvez développer en vous le Magnétisme Personnel, mais avec la Foi vous réussirez encore mieux. Laissez-moi vous dire, en conséquence, que si vous désirez réellement obtenir les avantages que donne la Foi, vous pouvez le faire simplement, *en refusant d'entretenir le doute*. Cela n'est pas aussi difficile qu'on le pense. Le fait que vous vous êtes mis à l'étude démontre que vous avez le désir d'apprendre, de suivre des préceptes. Le refus d'entretenir le doute, tout au moins, ne peut vous faire aucun mal ou vous affaiblir d'une manière quelconque. Considérez cela comme faisant partie de votre tâche, et souvenez-vous que le refus, même momentané, d'entretenir le doute, équivaut en somme à la possession de la Foi, et que ce but peut être atteint par tout individu qui désire sincèrement apprendre. Beaucoup d'élèves ont rendu leur tâche plus aisée en adoptant cette méthode " négative " d'acquérir la Foi. Pour ma part, je n'ai jamais rencontré, jusqu'ici, un élève qui n'ait pu s'en servir avec succès. L'étudiant intelligent des Sciences Mentales ne prétend point que les méthodes que nous venons de décrire soient tout-à-fait suffisantes par elles-mêmes pour produire des résultats satisfaisants. La Foi sans le travail ne vaut rien, et le travail sans la Foi est également presque aussi inutile.

Les Idées Servent Souvent de liens de Communication.—Ces méthodes aident à faire surgir une puissante vibration psychique favorable à l'élève diligent. S'il tient alors son esprit en éveil et attend les idées, il est déjà en bonne voie de réussir. Le premier avantage qu'il obtient lui vient généralement sous la forme de bonnes idées, celles-ci étant le résultat immédiat de l'activité psychique développée par l'acte volontaire de l'élève. L'idée sert donc de lien de communication entre l'élement psychique et l'élement matériel. Il ne reste plus maintenant à l'élève qu'à développer les occasions créées pour lui, par sa pensée, ou pour être plus exact, il ne lui reste plus qu'à développer *les occasions attirées vers lui par son désir.*

TREIZIÈME LEÇON.

Le Développement Conscient de la Force-Volonté—La Base du Développement de la Force-Volonté—La Méthode d'Application la plus efficace.

Le Développement Conscient de la Force-Volonté.— En mettant en pratique la conservation des forces mentales inutiles, comme nous l'avons décrit au cours des premières leçons, la Force-Volonté de l'individu se développe inconsciemment. Mais un développement conscient est à désirer néanmoins, parceque cela contribue à augmenter encore plus la confiance de l'élève en lui-même. Un tel développement ne peut manquer de se faire voir sur son visage et dans son maintien, même s'il ne s'en rend pas compte.

* * *

La Base du Développement de la Force-Volonté. Il suffit de dire que l'accomplissement, de propos délibéré, d'une tâche difficile, toute triviale qu'elle soit, fortifie la volonté. Commencez par exécuter quelque chose de très-simple tel que dessiner sur du papier un cercle d'une main et un carré de l'autre. Prenez la résolution de faire cela, rien que dans le but de l'accomplir. Lorsque vous aurez enfin réussi, asseyez-vous à votre aise et absorbez le sentiment conscient que vous avez conquis quelque chose au moyen de la Force-Volonté uniquement. Ajoutez ce sentiment conscient à votre batterie de réserve, et apprêtez-vous à entreprendre un dessein d'une utilité plus pratique, la solution, par exemple, d'un problème délicat de votre vie de famille. *Prenez la résolution de le faire.* Mettez en usage toute la force consciente que vous avez amassée et ne lâchez pas prise. Chaque fois que vous remportez une victoire, vous devenez de plus en plus fort.

* * *

La Méthode d'Application la Plus Efficace.— L'homme dont la Force-Volonté est la plus efficace, n'est point celui qui serre les dents, roule ses yeux, prend un air menaçant, endurcit ses muscles et se met brutalement à l'œuvre. Il peut réussir, mais il gaspille son énergie et ne peut lutter avec l'homme calme, tranquille et confiant en lui-même. Celui-ci se met résolument à l'œuvre. Il accueille l'insuccès avec un sourire et recommence avec patience parcequ'il a foi dans sa propre puissance pour réussir. Il ne transforme pas cette tâche en combat, comme l'autre individu le fait; il n'y voit simplement qu'une manifestation d'activité intelligente dont le résultat ne peut être que le succès.

QUATORZIÈME LEÇON.

Les Méthodes de Projection Active—La Projection Active n'est point nécessaire—Les Rapports entre l'Élément mental et l'Élément matériel—Le Procédé par Induction—La Projection de la Force par l'Affirmation—Nécessité Absolue d'une Préparation.

Les Méthodes de Projection Active. La Projection Active n'est point nécessaire.—En passant en revue ce cours que nous allons bientôt conclure, certains élèves feront probablement, cette remarque : " Vous m'avez renseigné parfaitement comment je puis être attractif passivement, comment je puis accumuler la puissance qui attire vers soi, mais ce que je veux savoir c'est *comment je puis mettre cette puissance en projection active?* "

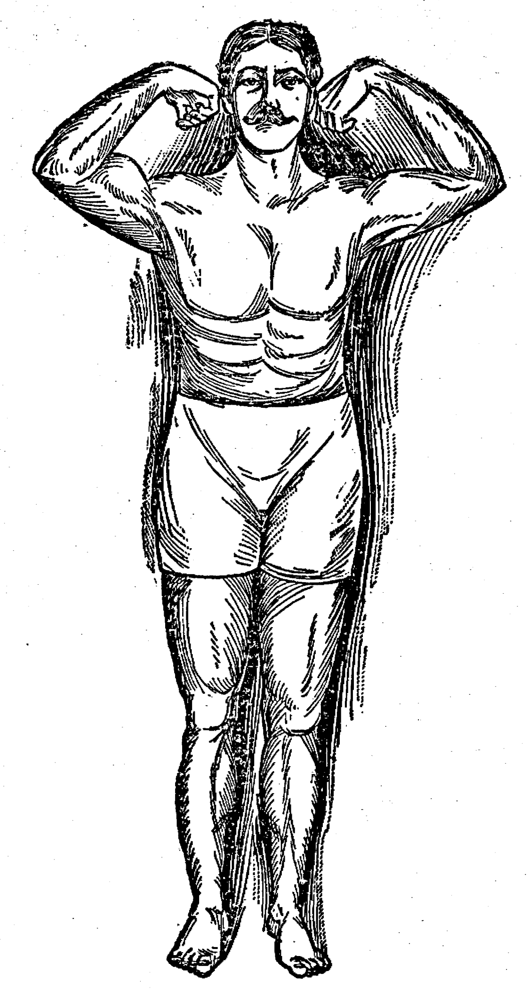
Je pourrai, naturellement, me contenter de renvoyer l'élève à l'onzième leçon, mais je préfère lui donner pleine satisfaction, car il désire une réponse plus directe et plus personnelle.

Pour les besoins ordinaires il n'est point nécessaire de projeter cette force d'une manière active. Le fait de son existence et de sa consciente répression en dedans de vous suffit pour attirer et accumuler en proportion, de la part de votre prochain, son intérêt, sa confiance, son amour et son respect, qu'il vous offre comme de plein gré et sans aucun effort violent de votre part. Ces tributs de sentiments précieux qui sont déjà en eux-mêmes une riche récompense, entraînent à leur suite de plus tangibles avantages. Ils ouvrent les portes de domaines plus pratiques et plus matériels où vous avez, en vain, tenté de pénétrer directement. Vous avez échoué dans cette tentative parceque vous n'aviez pas compris que l'empire sur les choses purement matérielles doit être acquis par une action exercée intelligemment et harmonieusement à travers les activités mentales.

* * *

Les Rapports entre l'Elément Mental et l'Elément Matériel.—Pour m'expliquer plus clairement, permettez-moi de me servir de l'exemple d'un lac, au centre duquel se trouve une île magnifique. Imaginez que cette île représente quelque objet matériel que vous désirez,—la richesse, par exemple. L'eau du lac représente les conditions mentales environnantes. Votre premier mouvement est de vous précipiter vers l'île, sans réfléchir. Vous vous trouvez bientôt vous débattant dans

l'eau—c'est-à-dire la condition mentale,—un obstacle sérieux, quoiqu'il ne paraisse pas en être un. Pour parvenir jusqu' à l'île *il faut que vous appreniez à nager.* C'est-à-dire, il faut que vous appreniez à vous rendre maître des lois qui



LA MÉTHODE MUSCULAIRE, OU TRANSFORMATION DIRECTE DE LA FORCE PHYSIQUE EN FORCE PSYCHIQUE.

régissent l'élément mental ambiant avant d'obtenir des résultats matériels.

Quoique je ne puisse éprouver de la sympathie pour l'élève qui désire projeter sa force d'une manière active, je puis cependant répondre à ses objections, étant donné qu'il possède la méthode passive,—méthode plus lente, il est vrai, mais aussi plus sûre.

* * *

Le Procédé par Induction.—Etant admise la théorie électrique bien prouvée que faire passer un courant dans un conducteur au voisinage d'un autre conducteur éveille en ce dernier un courant induit, supposons que vous désirez produire une impression ou exercer une influence sur une personne avec laquelle vous venez d'entrer en relations.

Mettez vous bien dans l'esprit que cette personne est un instrument à travers lequel passent les courants mentals et que vous êtes vous même un instrument qui non seulement produit mais encore reçoit et retient fortement ceux des courants, que vous désirez recevoir et retenir.

Vous pouvez alors commencer sans hésiter à le faire parler en causant, tout en faisant un usage judicieux du regard fixe central. Employez tout votre tact et toute votre adresse à le faire discrètement ; en même temps, vous retenez ferme toute votre force propre, comme si vous vous ramassiez en vous même. En faisant passer des courants mentals devant votre interlocuteur sous forme de questions ou de suggestions adroites, vous éveillez en lui des courants sympathiques ; vous découvrez ses goûts et ses répugnances, et, encourageant ses confidences, au cours de la conversation, par le courant dérivé d'une approbation finement exprimée, vous arrivez bientôt à le faire vibrer entièrement à l'unisson avec vous. En d'autres termes, il vous aime et préfère votre compagnie à celle de tout autre. Ne commettez pas la faute d'employer de basses flatteries, lesquelles n'atteignent que les plus superficiels. Au contraire, créez en vous un courant d'intérêt réellement bienveillant, ce que vous obtiendrez en chassant de votre esprit toutes autres préoccupations.

Grâce à votre connaissance des lois d'induction et d'attraction qui régissent les courants mentals, vous trouverez que la pratique d'attirer les gens à vous deviendra une science pleine d'attraits. Vous les attirerez, non que vous ayez quelque intérêt spécial à le faire, mais seulement pour exercer votre pouvoir et étudier le mécanisme de la loi sous différentes circonstances.

* * *

Projection de la force par l'affirmation.—Un autre moyen d'active projection d'influence est l'affirmation. Si, par

exemple, dans une réunion mondaine, vous désirez que l'un des invités demande spontanément à vous être présenté, vous pouvez employer le procédé suivant, dont vous varierez les détails selon les circonstances. Il a été reconnu efficace par des centaines d'expérimentateurs, dans tous les cas où les conditions ne sont pas absolument hostiles.

Choisissez le sujet de votre expérience. Passez sous son regard aussi souvent qu'il vous est possible de le faire sans vous montrer indiscret. Faites usage du regard fixe central d'une manière calme et agréable chaque fois qu'il vous regarde. En même temps répétez mentalement, comme vous adressant à lui : " Vous désirez faire ma connaissance. Vous désirez faire ma connaissance ! "

Faites-en une affirmation énergique, que vous lui adressez, pour ainsi dire, par votre regard.

* * *

NÉCESSITÉ ABSOLUE D'UNE PRÉPARATION.—Soit dit en passant, aucune méthode, ni d'active, ni de passive attraction, n'est de la moindre valeur, si l'étudiant abandonne quelque-chose de la force accumulée en lui-même, c'est-à-dire s'il néglige de suivre les instructions données dans les premières leçons au sujet de la constante préservation de la force. En outre, il n'est ni prudent, ni même raisonnablement possible d'employer aucune des méthodes directes que nous venons d'énumérer, avant que l'étudiant ait digéré et assimilé complètement les principes généraux de science, esquissés dans les leçons précédentes.

Il faut payer pour toute chose en ce monde, et, dans le cas de l'acquisition du magnétisme personnel, le prix est l'abandon de toute vanité, sous quelqu'une que ce soit de ses formes innombrables.

QUINZIÈME LEÇON.

CONCLUSION.

Quelques mots seulement pour terminer.

Écrire ce cours m'a été un plaisir. Je le crois complet et vous offrant exactement l'enseignement qu'il est destiné à donner.

J'y ajoute un mot de prémunition : gardez-vous des mauvaises habitudes.

Les mauvaises habitudes comptent parmi les plus grands destructeurs du magnétisme personnel. Quiconque est esclave d'une mauvaise habitude, soit mentale soit physique, peut attribuer en grande partie à ce fait son manque de personnalité magnétique.

Les mauvaises habitudes sont une force et elles sont classées sous la rubrique générale de tentation. Elles peuvent être traitées comme il a été dit dans une leçon précédente, leur force mise à part et emmagasinée en vous même et leurs mauvais effets annihilés.

Et maintenant un dernier mot d'explication.

Vous avez appris à conserver et à projeter cette force que nous appelons le magnétisme personnel. Vous ne devez jamais oublier que, en tous temps, par un simple effort de volonté, vous pouvez vous rendre inaccessible à l'approche mentale de ceux qui pourraient soutirer quelquechose de votre force. Vous êtes à l'épreuve de ces pertes quand vous êtes " positif," renfermé en vous-même.

D'un bout à l'autre de ces leçons je me suis efforcé de vous convaincre, le plus brièvement possible, de ce que vous apprenez à faire, d'une Force qui est sans individualité et sans intelligence en elle-même, une partie de votre individualité, une partie de vous-même, *en lui imposant votre volonté.*

Sachez donc, enfin, que le magnétisme personnel possède son maximum de puissance quand la Force et la Volonté, agissant en un harmonieux concert, se transforment en un agent unique.

FIN.

TABLE DES MATIÈRES.

FIN.